

Financiering van Groei

Peter Schuitmaker

Bureau voor

Bedrijfs*ontwikkeling* en *Financiering*

Reduitlaan 33 BREDA

3 april 2008

Wat doet BBO&F?

- Bemiddelt in bancair en risicodragend vermogen
- Onderbouwing/optimaliseren van bedrijfsplannen
 - strategieontwikkeling: de JUISTE keuzes maken
 - BETERE commerciële, financiële en operationele prestaties
- MBI, MBO en bedrijfsoverdracht
- Vooral Ontwikkeling gericht op Financierbaarheid

Historie BBO&F

- Sinds 2000 actief
- Inmiddels 135 trajecten
- Collega in Zeeland

Workshop

“Hoe financier ik mijn groei”

- Kort rondje deelnemers
- Wat doet groei met uw bedrijf
- Ideeën en suggesties
- Externe financiers
- Stellingen
- Vragen

Kort rondje vooraf

- Wat denkt ú bij groei?
- Wat zijn de grootste knelpunten bij groei?
- Hoe kenmerkt ú uw groei?
- Waar zoekt u uw financieringsoplossing?

Wat doet groei met uw bedrijf?

- Exploitatie:
 - Van informele naar formele aansturing
 - Veranderingskosten: opleiding, structureren, borgen
 - Opschaalkosten (productie loopt achter tov investeringen/kosten)
 - Rendementsverlies door diversificatie
 - Economies of scales (betere dekking van de vaste kosten)

Wat doet groei met uw bedrijf

- Financieringsbehoefte door kapitaalsbeslag
 - Investerings in huisvesting, machines, installaties en inventaris.
 - Kapitaalsbeslag door WIP, voorraden en debiteuren

Ideeën en suggesties

- Exploitatie verbeteren
- Financieringsstructuur verbeteren
- Subsidies
- Fiscale mogelijkheden
- Bancaire financiering
- Risicofinanciering

Ideeën en Suggesties 1

Rendement verbeteren

- Klanten hoeft je niet terug te betalen
- Kostenbeheersing
- Uitbesteden van non-core activiteiten
- DUS Groei financieren uit de kasstroom

Ideeën en Suggesties 2

Financieringsstructuur

- Sale-lease back van onroerend goed
- Huur van bedrijfsmiddelen
 - Alleen bij een voldoende rendement
- Debiteurentermijn, beheer en betalingskortingen
- Frequentere facturatiemomenten WIP
- Voorraadbeheersing (JIT)
- Liquidatie incurante voorraden
- In consignatie nemen van voorraden
- Crediteurentermijn
- Financiering door ketenpartners

Ideeën en Suggesties 3 Subsidies

- Provinciale mogelijkheden (Provincie)
- Landelijke Milieu en Technologiesubsidies (SenterNovem)

Ideeën en Suggesties 4

Benut fiscale mogelijkheden

- WBSO
- VAMIL EIA
- Investeringsaftrek

Ideeën en Suggesties 5 Kredieten Min v EZ

- **BBMKB**
 - Bij onvoldoende dekking
- **Uitdagingskredieten**
 - Bij baanbrekende innovaties

BBMKB

Staatsgarantie

- Bank beoordeelt u als reguliere kredietnemer
- Verstrekking gebeurt door de bank
- Inpasbaar bij:
 - Dekkingstekort
 - Bedrijfsovername
 - Groei
 - Spronginvestering

BBMKB

Wat biedt BBMKB

- Maximaal 1 Mio
- 1:1 norm (ook voor verhogingen)
- Aflossing lineair max 6 OF 12 jaar
- Privé borgstelling 25%
- Forse kredietprovisie (tot 2,8 of 3,6%)
- Lagere rente
- NB starters en innovatieve bedrijven

Uitdagingskrediet

- Baanbrekende (technische) innovaties
 - Producten
 - Technische processen
- Risicovol door technische onzekerheden
- Forse financiële consequenties
- MKB toets

Uitdagingskrediet

- Krediet: 35% van de projectkosten
- €100.000 tot 1 Mio
- Project maximaal 3 jaar
- Renteloze verstrekking
- Aflossing in 6 jaar
- Kwijtschelding als niet gelukt

Ideeën en Suggesties 6

Externe financiers

- Goed doortimmerde motivatie/onderbouwing
- Positie in de markt (concurrentie/producten)
- Positie in de keten (leveranciers/afnemers)
- Perspectief op groei rendement continuïteit
- Kortom: **MAAK HELDER WAAR U STAAT EN WAAROM U SUCCESVOL GAAT ZIJN**

Bancair vermogen

- Kredieten (rekening courant)
- Leningen (looptijd)
- Objectfinancieringen
 - Financial lease
- Factoring
- Order/voorraadfinanciering

Waar letten banken op?

- Vijf kenmerken
 - Achtergronden
 - Perspectief
 - Cash-flow
 - Dekking
 - Vermogenspositie

Handelsbanken

- Vroeger: **dekking**
- Tegenwoordig: **cash-flow**
 - Operationele kasstroom
 - Mutaties werkkapitaal (GROEI)
 - Aflossingen (KORTLOPENDE KEDIETEN)
 - (Her)/investeringen (KORTE ECONOMISCHE LEVENSDUUR)

Risicofinanciers

- Tot € 50.000: vrienden/kennissen
- Van € 50.000 tot € 500.000 Informal
Kapitaal
 - Informals
 - Kleine participatiemaatschappijen
- Vanaf € 500.000:
participatiemaatschappijen

Risicofinanciers Oriëntatie

- Fase van ontwikkeling
- Betrokkenheid (Afstand of MBI)
- Branchekenmerken
- Rendement
- Fun
- Ideologie

➤ VRAGEN?!??!?